NO.60
昭和51年 11/15
アミューズメント通信
ゲームマシン
発行所 アミューズメント通信社 編集・発行人 赤木真澄 大阪市北区神山町14（第2松栄ビル）〒530 ☎06(314)0309 郵便振替 大阪307852 年間購読料（送料共）7,200円

第14回 AMショー機会に なごやかな交流進む

JAA第4回例会

写真は第4回例会の光景

乾杯音頭をとる遠藤会長

全日本遊園協会（事務局＝東京都渋谷区渋谷三の六の十八、☎四〇七一八七一一、会員数百三十一社、遠藤嘉一会長、略称ＪＡＡ）は、第十四回ＡＭショーの中日の十月八日午後六時より、ホテルデン晴海の大宴会場で恒例の第四回例会を開催し、多勢の会員同士のなごやかな親睦パーティーとなった。

この夜、約六十社百二十名の参加者があり、遠藤会長の挨拶、同会長の乾杯音頭で開始され、中西昭雄副会長の万歳三唱でめでたく閉会になるまで、全国から集った会員が、ＡＭショーの話題をまじえ親しく交歓する光景が見られた。

途中、最近の新入会員の紹介も行なわれ、旭精工㈱社長安部寛氏、岐阜遊園社長石川昭雄氏、アミューズメント通信社社長赤木真澄氏、任天堂レジャーシステム㈱営業部長駒井徳造氏、信水貿易㈱社長森川寿氏、関東娯楽工業㈱社長中村哲氏、㈱パリー・ジャパンの山本芳信氏、㈱トランスワールド・インフォメイションズ社長坂西春雄氏、レジャック㈱社長加藤春夫氏、㈱ワイプの為久正治氏、㈱太陽自動機社長宮坂芳男氏、㈱アポロ（リノチェーン）社長段為森氏がそれぞれ挨拶し、歓迎を受けた。

ふだんはなかなかこれだけ多くの人と談笑する機会は（毎年二月の総会後の懇親会を除くと）ないわけであり、商売の話もさることながら、よもやま話にネタが尽きないようであった。

またこれを機にさらに力強く業界、協会ともに発展しよう、ということが全員で確認された。

なお、同会場には通産省、建設省、資源エネルギー庁、昇降機安全センターなど官公庁からも出席があり、例会に花を添えた。

正しいアミューズメント産業発展のため全日本遊園協会（ＪＡＡ）に加入しよう

我が国のアミューズメント産業は、いよいよ急速に発展を遂げつつありますが、その発展は全国的視野に立った正しい方向で行なわなければなりません。全日本遊園協会はこの業界の最大の団体であり、関係官庁とのパイプ役ともなって、正しい方向性に向かって業界に寄与しています。

ＪＡＡ会員 アミューズメント通信社

熱心な組合活動
全員参加で10月例会

JOU

全国優良オペレーター団体の正式法人、日本娯楽機械オペレーター協同組合（事務局＝東京都渋谷区渋谷三の六の二、☎四〇九－五二三二、略称JOU、内田博理事長、組合員数三十三社）の十月例会は、十月七日午後六時よりホテルデン晴海の大宴会場で開かれ、ほぼ全組合員が出席した。

AMショー初日の夜に設定されたこの例会では、ショーに出展していた機械の感想、品評がまず第一の議題。次いで共同購入の件。

理事長内田博氏の軽妙な議事運営で、和気あいあいと議事進行し、組合の熱心な活動ぶりを発揮しつつある。

なお会議決定事項は同組合発行の「JOUニュース」に概ね掲載されるので、事務局に問い合せることが肝心。

JOU運営に携わる役員諸氏

論潮
価格の問題

ゲーム機の価格が明示されない、という不満はかなり以前からある。とくに機械の値打ちが、単に利用価値にとどまるのでなく、取引上の流通価値となると、人気によって値段が左右されるだけに、しばしば混乱が生じて、その結果正直者がバカを見るケースがでてきたりするからだ。

もちろん流通（販売）過程で値段がだいぶん異ってくる点も否定できない。しかし、販売に携わる者（ディーラー）には、それなりの価値が付け加えられるので、いわば世話料というものが認められてもよいはずだ。ただ問題は、必要なサービスを放って、単にカネだけで売買するなどということが、ある程度実在することだ。

単なる売買だけで済むようなことは、ここ数年のうちにかなり増えた。それは（機械にもよるが）ゲーム機械に故障などのトラブルが減ってきたからである。そういう傾向を作ったのはスロットマシンであるかも知れない。いわば〝完成された〟ゲームマシンが主流を歩みつつあるのは、しかし、確かなのだ。

それでもトラブルは、一般に絶えない。この製品は完ペキですよ、とセールスする製品ほどしばしばトラブルがあったりして、混乱する。

何かが、大切なモノがこの過程で見失なわれがちなのである。すなわち、ゲームマシンは「責任をもって扱かわれるもの」ということを。倫理（モラル）の面はもちろんのこと、長年にわたってオペレーターが感謝するようなシステムで、販売・流通されるべきなのだ。

売買とかそういう問題にとどまらず、概して、「信用」とか「責任」が軽んじられる傾向があることも事実だが、そういう風潮でいいと思っている者に将来があるはずはない。

オペレーターは決して楽ではないし、日夜努力して、しかも誇りを持てる仕事にしたいと考えている。そういうオペレーターは、実に賢こくなっている。それがおそらく〝現実〟なのだ。

団体でショー見学
活発な大自娯

全国からオペレーターが続々とAMショー会場に詰めかけたが、大阪自動娯楽機組合からも団体で上京、多大な成果を持ち帰った。

同組合は現在組合員数三十二社。峰久組合長（玉造ゲームセンター、大阪市天王寺区玉造元町十二の四、☎七六一－九一八二）の親睦の旗じるしのもとで、よくまとまった組合と評判がある。AMショーには二日目の八日に団体で十数名が見学に上京したが、団体以外にも三日間にわたって見学参加した人もいる。

なおこの後、同組合では恒例の「秋季親睦旅行」を十月十八日から二日間実施。多忙な折から組合員二十名が参加して、奥湯河原温泉に一泊二日の親睦旅行を楽しんだ。

事務所移転

高砂電器産業㈱＝大阪市鶴見区今津北四丁目九－一、高砂ビル、☎九六七－二二八八、濱野準一社長。

社名変更・事務所移転

東海ランド㈱（旧東海ランド設備サービス㈱）＝名古屋市西区見寄町六十一番地、☎〇五二－五〇一－〇七三五、栗林克久社長。

“社会との調和”を強調
第15回自動販売機フェア開催

第15回自販フェア会場にて

“社会との調和”をテーマに第十五回自動販売機フェアが十月二十七日から四日間、東京平和島の流通センターで開催され、今年はとくに「主催者コーナー」を中心に展示という、史上空前の大規模なショーとなった。

同フェアは、日本自動販売機工業会（事務局＝東京都港区西新橋三の六の三、芝ビル、☎四三一－七四四三、立石一真会長、略称JVMA）主催によるもの。総小間数二百六十七小間に、四十五社が出展して、ふんい気を盛り上げた。

最近は青少年に悪影響を与えやすい物品の自動販売のあり方など、とかく話題になりやすいが、業界全般としては責任を自覚、ますます堅固に発展する構えである。

盛大にショーパーティー
ジャトレ第2回AMショー

写真上から、①ゲーム大会、②ノド自慢大会、③社長による挨拶

十月七日の午後五時から約三時間、東京プリンスホテル二階のサンフラワーホールにおいて、「第二回ジャトレアミューズメントショー」が開かれ、二百人を越す招待客で賑わった。

これは㈱ジャトレ（本社＝東京都千代田区平河町一の四の三、伏見ビル、☎二三〇－〇六七一、竹内清一社長）主催の、同社としては二年ぶりのAM展示会。

ごちそうを会場の真ん中にして、舞台では同社自慢のカラオケ「オーケストラ・ジャトレ一三〇〇」を活用してノド自慢が、また反対側では同社のルーレット、ブラックジャックなどテーブルを使ってのメダルゲーム大会。ゲームに興じたり歌を披露したり、各所で談笑したり、盛大な集まりとなった。とくに、はじめて歌を多勢の業者の前で披露する、という事態に喜こんだり楽しんだり。㈱関西トレード、マックス・ブラザーズ、㈱関西企業、㈱エスコ貿易、㈱さとみからも〝出演〟。

同社では十月九日からフジテレビほかテレビで「ジャトレ一三〇〇」のコマーシャルを流しているが、このCFも同会場で披露した。

テーブルゲーム大会も順調に進み、成績順に第一位から三位まで優勝杯で、竹内社長より表彰。同社長から「AMショーにはやむなく出展できませんでしたが、業界発展のため頑張りますので、今後ともよろしく」と挨拶があり、無事閉会した。

ローマンダイスで話題
ボナンザ、単独展示会

㈲ボナンザ・エンタープライゼズ（本社＝横浜市磯子区新磯子町六の六、☎〇四五－七五二－一二六三、千葉晃弘社長）主催による展示会は、第十四回AMショーの期間中、近くの日本離島センター二階で「ボナンザ・プライベートショー」の名前で開催され、同社からの新製品「ローマンダイス」とともに注目された。

これは「ローマンダイス」の発表、キャンペーンを主眼においたもので、同機はオリジナル製品メーカー、ローマン・インダストリー社（本社＝米国ネバダ州ラスベガス）のライセンスを得ており、今秋大々的に発表する予定だったもの。同機十数台と、同社開発の「クリーン・スウィープ」数台などが展示され、けっこう多くの話題をふりまいた。

告

弊社**宮崎誠之儀**　十月三十日付にて解任いたしました。今後当社とは一切関係ございませんので、ご了承下さい。

なお今後とも相変りませず、当社をご愛顧ご鞭撻のほど、伏してお願い申し上げます。

昭和五十一年十一月

株式会社アール・ジェイ
コーポレーション

メダルゲームの底流

特別連載
第22回

一心生

年に一度の業界の祭典、「AMショー」も大成功のうちに閉会した。中村雅哉ショー委員長、山本専務理事におかれましては、昼夜の別なくご尽力され、その貢献に対し、業界人一同、深く感謝する次第である。この恒例の、全日本遊園協会主催の「AMショー」が世界的催事として注目され、海外からも数多くの参観者が来場したことも、併せてわが業界の発展を如実に示すものと言え、誠に悦ばしい限りである。祭典は祭典としてそれでいい。そしてこのイヴェントを経ることで、われらが業界と、そして私たちをとり巻く人間社会との関わりを、いかに、どのように発展せしめていくものであろうか、こうした設問を、私は華やいだショーが終りを告げる毎年のあとかたずけなどをしながらの、ふとした一時、思いをはせるものだ。

×　×　×

機械ゲーム業界が、わが国に戦後、本格的に登場し、定着して来た歴史的経緯は、昭和三十年代であるとされている。もちろん、戦前よりその礎えとなるべき仕事に携わってきた数多くの先達者のかたがたがおられたという事業は承知しているが、機械ゲームが、マスメディアとして大衆に接触し、一つの事業形態を形成するに及んだ起源は、戦後であり、アメリカより渡米した機材と方法であった。

街中の「ガンコーナー」、バーの「ジュークボックス」などが、私たちが、この業界と接した発端であった。こうした先達者のかたがたの中には、ローゼン氏、コーガン氏、スチェアート氏など、現在も活躍されておられる第一線の経営者のかたがたの名前を挙げることができる。そしてこの形態は前述した通り、アメリカで作られアメリカより持ちこまれた渡来品であったことは、紛れもない事実であった。

こうしたアメリカ生れのアメリカ育ちの事業は、序々にわが国にそのまま、アメリカ流のありようのまま定着してゆき、いつの間にか、その事業形態は日本中に伝搬し尽し、その業界人で形成される「全日本遊園協会」の会員数も、百三十社を越える規模に達し、個人経営、小規模経営の業者に至っては、一千社とも二千社とも言われる数に達している。私はこうしたこれまでの推移について一口に言うならば、量的拡大といおうか、平面的拡大とでも言うべき展開であったとみなしている。

別にこの点は、良いとか悪いとかいうレベルの話ではなく、単に現象的に見るならば、そのようにしかとらえることができないというにすぎないからなのだ。

協会に加盟している百三十社程度の、いわばこの業界のリーダーシップを採っておられる企業についてみても、その実態は、おそらく企業規模では上位十社程度が、この業界では際立って力があり、他の企業との格差は、ますます著しくなってきているのが実状ではないだろうか。メーカー、ディーラー、オペレーターといった、この業界内での業種分別にしても、さしたる明確な線引きは見られない。もっとも「日本娯楽機械オペレーター協同組合」のような、極めてユニークな事業協同組合は別格だが、業社の多くのかたがたの業態は、大同小異、悪く言えば三ちゃん的、ないしは生業の域に営々としているという風にみられがちである。私自身、この業界に携わっていて、こうした業界のありかたについて、今一つ物足りなさを感じ、一日も早く、より堅実な産業形態に成長する事を願う一人に相違ない。

対談放談（その12）

A　産業と社会の関わり方についてのBさんのお話しは、なかなか意義深かったと存じます。業界がさらに発展してゆくためには、ゆくゆくは必らずこうした、いわば、業界全体のレベルでの、社会というか文明というか、人類との対応を無視することができない、そうした思想が必然的に抜本的な支えになることでしょう。実は、私などこうした観念的な理念が奥底にないとやり切れないって気がします。

B　まあ、人には種々なタイプもありますし、まったくそんなコンセプトとは無関係に生きてる人は多い。良し悪しの問題じゃない。ところでAさん、貴方が斯業界に入られたきっかけというか、今までの経緯についてはどうでしたか。よろしければ、その理念を重視されるようになった由縁でもお話し下さいませんか。

A　そうですね。産業と社会の関係を観念的に重視するようになったのは、実は、私の身近に別にあった出来事に根ざしているようです。大学時代の同級生が、年に一回、持ちまわりで当番を決めて食事をする会をもっている。同じゼミにいた連中で、お互いに仕事にも役に立つから情報交換をしたり、仕事の面で相互に協力できればという目論見だった。そもそも提案者は、一流商社に運よく入社したK君だったが、K君自身、オイルショック以前から、例の買占めブームの時以来、あまり仲間内でさえ評判よろしくなかった。本人は、自分がやってるわけじゃなし、などといってボヤいていたが、一蓮託生、偉くもないのにいじめられていた。Kがどうこういう積りは誰にもない。その時、彼がいた商社がどう社会に対応し、何を買い占め、いくら儲けたか、そのことの善悪を皆は彼に問う。口の悪いTは、「お前ら、親まで売り飛ばすからな」と毒づいていた。こうした会は、楽しくもあり、同級生だった仲間達がどんどんたくましく成長してゆくさまがくっきり分り、実に嬉しい。

今年の九月の例会は、ロッキード事件で、またしてもK君が吊し上げられた。K君は丸紅じゃないけれど、みんなの言い分は、「多かれ少なかれ、似たようなものよ」ということらしい。いずれK君も、万一大物にでもなって囚われの身になったら、差し入れの一つもしにいこうなということで笑い合った。

話が大分横道に外れたけれど、皆の言うには、私についての話が大方のところ一致していた点に問題があった。彼らが言うには「お前はまじめで、誠実なのは良いが、ただ、業種が問題だ」というわけ。私は事ある毎に、この業界の歴史とか、現状がこうだとか、将来はこうなるのだとかといった展望を力説する。そもそもこの業界に私が入ったことについても、彼らに言わせれば、出来が悪かったからだなどと冗談を言ったりするのだけれど、気心の知れた仲間たち、しかも外部の業界の人たちが一体どのように私たちを見ているのか、私にとってこれは実に有難く、勉強になった。そしてこれから、今、こうした私の気心の知れた古い仲間たち、全く違った外部の業界にいる彼らの見方について、いささかなりともお話ししてみたいのです。

B　なるほど、全く違う外部の人たちに、われらが業界がいかように映っているのか、興味大ありですな。

A　もちろんその見方が、全て正しいか否かは別な判断だと思いますが。

管理社会と未来産業に

A　私自身が、機械ゲームの期業界に入るきっかけになった直接の理由は、今から振り返って深刻になって考えてみたところで、さしたる正当なものは思い浮ばない。大学に在学中には、恐ろしい勢いの超設備投資過熱で、えらい景気の良かった時代だった。今日のわが国の経済が、世界レベルに伸張した時代に照応した。まさに高度経済成長政策のさ中だったように思う。内閣は安保後で、岸から池田に代ってたし、大学生活ものんびりしていた。卒業の年、東京オリンピックの翌年だった。正直言って、世の中がこうも簡単に変化するなんて信じられなかった。職はなかった。ゼミの連中も、三十名近い仲間の内、卒業式の日に行き先のあてのない者が十名以上いた。楽天主義者と、田舎で家業を手伝うという者がほとんどだったが、この事実は、互いに顔見合せて含み笑いし合うに似合いだった。

その年の八月、消息の分る者だけ集まった。十四名が来た。僕はその頃、ゲームコーナーで仕事をしていた。単純な理由だった。外にする仕事がなかったし、とにかく生活するだけには十分の給料は貰えたから。

集まった十四名が、それぞれ名刺など出して今何しているかしばらく話し合ってた。ほとんどの仲間は白いシャツにネクタイ、八月というのに上着を着たのも何人もいた。ポロシャツに、裸足にサンダルといういでたちは、後にも先にも私一人だった。皆から名刺は貰ったが、私は誰にもあげなかった。名刺など持っていなかったからだ。持たされてもいなかったし、その必要もなかった。名刺など持たされて、何か売ってこいなどと言われるのも、あまり歓迎できない性質だったためもある。こうした最初の顔合せが、今にして思えば、あまり好印象を与えなかったのかも、などと反省してみたりするものの、別に就職難の当時、なんにしろ、自分で自分の始末がつけられれば大威張りだ、ぐらいにしか考えていなかった私は、たいして引け目にも思ったりはしなかったようだ。

レジャーが当時からいろいろとマスコミで、産業としてはこれから花形になる、などと書き立てていたものの、実際に花形だったレジャー産業など、十年以上も昔

★★

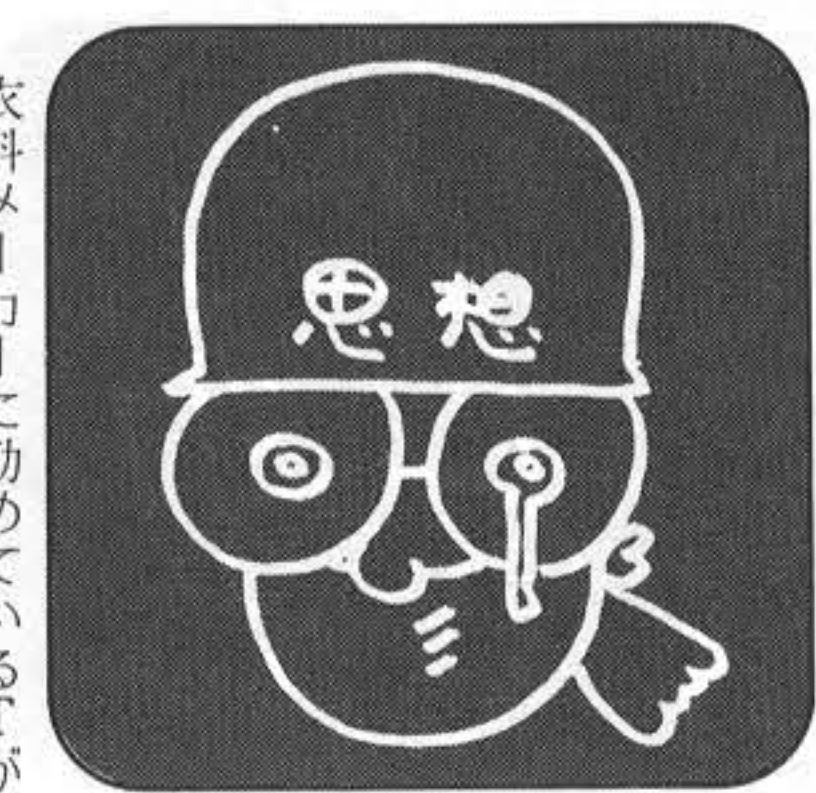
のことだから、ボーリングセンター位がしいて挙げられる程度だった。大衆が、本当に余暇と、自由に使える金を持つようになったのは、この数年来のように思う。大衆は、大挙して画一的にボーリングセンターに潮の如く押しよせ、あたかも、世の中レジャー万能であるかのごとき集団催眠に浮かされていたように思う。もっとも今でこそ、そういう醒めた視点で懐古などしてみるけれど、かく言う私も、当時はこれこそ未来産業、最後の産業だと信じて疑わなかったはずだったように思う。

少なくとも、ゲームコーナーは、レジャー産業の一翼にあり、当時、最も花形だったボーリングセンターの一隅で、だれも見たこともない、舶来のゲーム機械をガチャガチャと扱っていたのだから、引け目どころか、大いに胸を張り「今にお前ら、旧態然の金融だ、商社だ、鉄道だ、洋服屋だなんて商売は、必らず駄目になるからな、今のうちよ」などと嘘吹いたものだった。だいたい、背広をこの若いのに着て、ネクタイを締め、その背広の襟に、金色に光る真新しいバッジがついていたのも、そんなものもなかった私にとっては、当時、心底気に入らない管理社会の象徴のように見え、滑けいにさえ思えた。嬉しがってあんなものつけて。

私にはあのボーリング場の中の、あのピンの弾け飛ぶ音と、誰にも指図されずに毎日喜々として遊びに来る客と、近所の子供たちの笑顔、こうしたまさに晴ればれとした自由が、こよなく嬉しく、誇らしかった。未来産業、自由な仕事、この魅力的な呼び名は私にとって限りない喜びだった。

私達のこの最初の楽しい夏の宴は、こうして閉幕と相成り、またの再会を互いに約して別れた。帰り途、激しい夕立が降った。社会人として巣立った若者たち、十四名、勢揃いして濡れねずみになりながら駅に駆けた。ホームに並んで電車が来るのを待っていた。だれかれ構わず話しかけたい気分だった。私は通りすぎる電車の中の、窓いっぱい並んだ顔を見た。あの顔の全部にそれぞれの生活があり、仕事がある。ここは東京だ。都会だ。数えきれない数の窓が、顔が通りすぎていった。降り止んだ雨、夜空に珍らしくビルのネオンが際立っていた。

私の生活、毎日の仕事は楽しかった。ゲームコーナーは、ボーリング場の盛況と同じに順調だった。ボーリング場が増え、ゲームコーナーも増え、新しい機械がどんどん輸入され、あるいは作られた。こうした情況は、私にはこれからもずーっと続くように見えた。ひょっとしたらそのうち、自分で一、二店、店でもやってみるのもよいかな、などとも考えたりしていた。

一生を賭けるべき仕事

A 次の同窓の集いがあったのは、卒業して一年後の六月だった。顔ぶれは相変らずだったように思う。皆それぞれに自分たちの仕事について話し合った。ほとんどの者が、一年間に自分の仕事に慣れ、面白いとか、大変だとか言っていた。私は、ボーリングが今、ブームで、お陰で景気は良い、給料も人並以上だと話した。その時K君が、私にこう言ったのを覚えている。「今、レジャーは表面上はブームだ。ボーリングはその端的な一例だ。君の仕事もレジャーの分野だろう。ただ、表面だけ見るな。産業というのは社会と人間の関わりを有機的に高揚させて初めて意味がある。人間にとって、暮しにとって意味を持たせなくちゃその仕事は、単なる金儲けよ。人間とは個人レベルじゃない。大衆を巻きこんだマスのレベルでだ。どうメリットを社会に与えるかは、その仕事の内容で変ろうけれど、本質的にはそうさ。今、大衆はどうか、大部分の市民にとってのレジャーとは一体なんだ。球を転がすことが、今、精一杯のレジャーなんだ。使える金も、時間も、心のゆとりもそれが今、精一杯。お手軽に、ストレスの解消という域じゃないか。オレはそんなものレジャーとは思わんな。豊かさなるものが、もっと溢れれば、大衆は、もっともっといろんなもの要求する。その時、ボーリングはどうなる。君のゲームコーナーはどうなる。そこに一本、芯になる社会との関わりが確立されてなけりゃ、一生賭けてやる仕事と言い切れるだろうか」およそKの話はこんな調子だった。K自身、駆け出しの新米商社マンだったが、彼は自分の仕事については、「オレは商社マンだ。商社というものは、いわば産業と産業を結ぶ、あるいは産業そのものの内部のパイプ役だ。それぞれの仕事が円滑に遂行されるように援助する仕事だ。需要と供給のバランスを調整し、経済社会の回転を支える役目だ」こう自信に満ちた熱弁に、一同、言葉なしの態だったが、この産業と社会との関わり論には、さすがに商社というところの厳しさが、Kをこれほど強力に言わせる要素を養ったのだろうと私には思えた。自信を持たねばやれない仕事であろう。

思想を欠かせない環境

衣料メーカーに勤めているTが「産業は大衆を巻きこむものであることは正しい。マスのレベルの問題だ。その仕事が人類とか社会とかにとって有益にして、かつ、意味のあるものでなければいかんというのも正しい。そうありたいと僕も日頃思っている。産業と呼ばれるものはすべからくそうした動機のもとに存立するし、だから成り立っている。不要な産業は本来あってはならない。だがKの話は少々、風呂敷だ。商社の仕事は産業にとって大切だし、現代ほど複雑な流通形態じゃその効用は大だ。ただKは、それほど威張れる柄じゃない。君の今の仕事は口銭とか金利がうんと高くて、書類で右から左へ物を動かす、その類がやや多いように僕には見受けられるが、違うか。自分で売り買いしておる品物の、性能や、姿形を知らないで伝票だけで動かす。それもこれもKに言わせれば、それは産業社会に必要だからだという。確かに必要だと僕も思う。だが、それも程度問題だ。一つのものに打ちこんで、一生を賭けて磨き上げて、何かこういうクリエイティヴな喜びは、Kには、あるまい。君が言う、表面だけ見るなという言葉は、そのまま君自身の問題でもある。仕事にゃ、種類がある。どういう分野かということも言える。成果も形も違う。人類への、社会への貢献の方法もいろいろの形式をとらざるを得ない。善悪をうんぬんするつもりはないが、それぞれがどう関わるか、どう取り組み、どう成果を社会へ吐き出すかっていう議論になるはずだ。少なくとも有害、有毒であっちゃいかんことは確かだ。そんなもんは産業には成り得ない、この点ではKと僕は同意見だけど。

Tは、中庸を保つ傾向があったが、この時の熱弁はいつもとやや異っていた。明らかにKに伍して

★★★★★★★★★★★★★★★

いる風に私には見えた。否、結果的には中庸なとりなしに、このTの発言はなった。

私には、Kの言う『産業とは本来社会にとって有益なものであらねばならぬ』という自覚は、おそらくそれまでなかったように思う。少なくとも自分の毎日の仕事を、社会とどう対応させるか、などという思考は多くの場合なかなかできない。こうした事柄は、業界のトップとか、協会とかというところでやるものだ位にしか考えない。またTの言うように、一生をかけて磨きあげて創り出す、という歓びを、自分の仕事に期待したり、そういう考え方で仕事をする習慣もなかったことに気がついた。私自身が、自分の仕事に対する考え方が、いささか安易ではなかったか、という指摘をされたように思えた。少なくとも、私は、私の仲間たちに比較して、自分の考え方、というより、自分の人生設計みたいなものが、いいかげんな風に思えた。自分の仕事に対して、真剣になって考えたことが、おそらくなかったのではなかろうかとさえ思えた。たまたま他に適当な職がなかったからという動機にせよ、こうした考え方の浅さは、私自身ひどく恥かしいと感じていたに相違ない。

その時私が痛感したのは、仲間が働いている他の産業界は、各個人に対し、きっとこうした思想をもたないではつとまらないような環境を、ワクを与えているのに違いない、そうした教育をしているに違いないということだった。そうした事情が、きっと彼らをあれ程までに自信にみちた、誇りに溢れた考え方、生活ぶりをすることができる根拠となったに相違ない

――私には、そう思えた。

【この項了。以下つづく】

詳報

ゲーム場論を語る

真鍋氏（シグマ社長）LMC経営講座にて

（冒頭部分のみ重複掲載）

去る九月十七日午後二時から約二時間半にわたって、東京銀座の本州ビル五階会議室において、第二百九十七回LMC経営講座が催された。

講師は真鍋勝紀氏（㈱シグマ社長、全日本遊園協会理事、日本娯楽機械オペレーター協同組合専務理事）で、〝成熟社会のレジャー空間、ゲームファンタジア〟と題するメダルゲーム場を主な内容とする講演。

LMC（レジャー・マーケティング・センター）は、レジャー関係の経営講座を、会員、非会員を問わず広く継続して実施してきている。

これまで、ゲームマシンの一部が紹介されたことはあるが、レジャー関係の一分野として取り上げられたのはこれが初めて。レジャーの分野に占める機械娯楽の割合が、ここ数年来飛躍的に伸びたことを物語っている。

また、真鍋氏が講師に選ばれたのは、業界の飛躍に大きな役割を果たしたメダルゲームの考案者であり、ゲームファンタジア、ビンゴインのチェーン展開を強力に推進していること。また、メダルゲームの考案もその後の発展も、すべて過去の歴史と、未来の展望を踏まえた独自の理論によって行なわれていること。さらにゲームマシンのオペレーションというかつてはつかみどころのない未発達な段階にあった業種に、近代的な経営を導入した点にあったと考えられる。

また、同社の接客サービス、宣伝、従業員教育等は、業界でも定評があり、常に注目されている。今後の方向についても同様で、どのような変貌を遂げていくかに、関心が集まっている。そのような点からも、まさに講師として適任であると考えられたわけだ。

当日、氏は次のような項目に分け、図表、スライドを駆使して、講演を行なった。

一、機械ゲームとは何か
Ⓐ成熟社会
Ⓑ正の時間と負の時間
Ⓒ機械ゲーム出現の必然性

二、機械ゲーム業界の歴史と構成
Ⓐスロットマシンの誕生
Ⓑギャンブルからアミューズメントマシンへ
Ⓒメダルゲームの発生
Ⓓメーカー、ディーラー、オペレーターの規模

三、レジャー産業の問題点と機械ゲーム業界の問題点
Ⓐ多店舗展開の挫折
Ⓑ標準化、指数化、システム化

四、都市型レジャーのニューファッション
Ⓐ快適空間
Ⓑ構成要素としてのゲーム
Ⓒ機械でない機械ゲーム
Ⓓうそこゲームとほんこゲーム

五、㈱シグマの方向と戦略
Ⓐ基本理念
Ⓑアンドロイドとメルヘンの世界
Ⓒ女性客の誘致
Ⓓコンピュータ・コントロール（中央制御による多店舗化）

これらの内容をすべて紹介する余裕はないが、特に印象に残ったのは、項目一、二で、西欧と日本の社会の発達過程から、レジャー時間の増大、これを持つ層の増加を論じ、その中で、機械ゲームの出現の必然性を明らかにしたこと。機械ゲームの歴史と構成を、スロットマシン、ビンゴを例にあげ、スライドを使用して、誕生から発展を明示し、メダルゲームの発生に至るきっかけ、過程を明確にしたこと等である。氏がメダルゲームを考案した理由が、これによって十分理解でき、しかも、それが単なる思いつきや偶然の産物ではないことが納得できた。そして、未来への示唆も、すでに十分感じられるものであった。

また、この二つのゲームマシンの発展が明らかにされたのは、少なくとも日本では初めてのことといえる。この部分だけでも価値ある一冊の本ができるという感想もあった。

項目三、四では、現在のレジャー産業業、機械ゲーム産業の問題点と、あるべき姿について論じられた。確かに日本もレジャー時代に入り、多様なレジャーが楽しまれているが、そこでより望ましい形、望ましい業界のあり方が求められるわけである。

そのような状況から、同社はいかなる方向を取り、いかなる戦略をもって未来を築いていくか、項目五で語られた。現行のメダルゲーム場から都市の中の完全に管理されたひとつの場、ひとつのレジャー空間への成長が、具体的な指標として語られたわけである。

メダルゲーム、機械ゲームにたずさわる人ばかりではなく、レジャーにかかわる人、人間社会を真剣に考え、気抜いていかなければならない人にとって、非常に有益で貴重な講演であった。

なお、この内容はレポートにまとめられ、LMC会員、受講者に配布される。事務局の方のお話では、レポートに対する反応は、非常に大きなものになるだろうとのことである。（N）

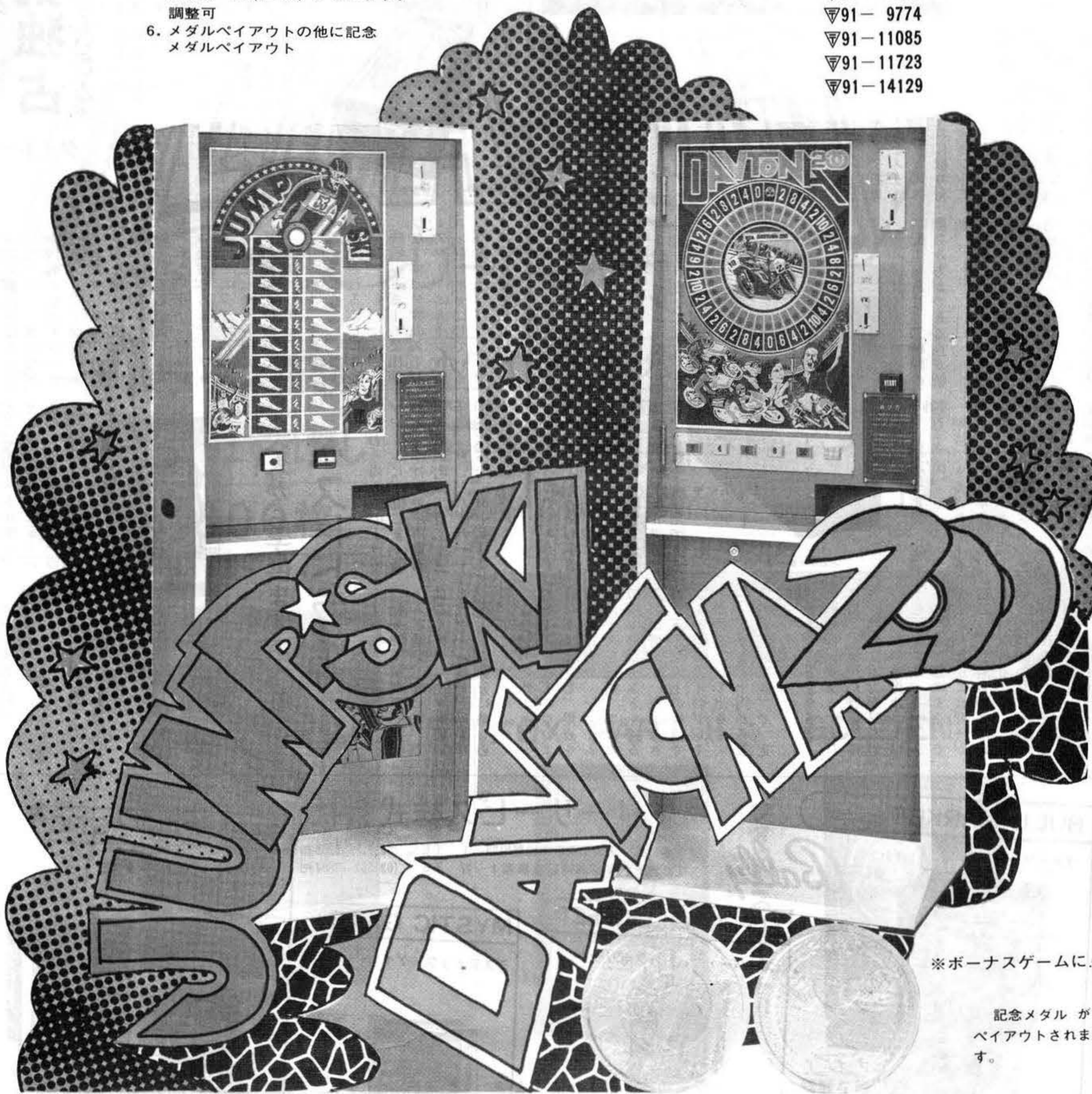
ピカデリーに継ぐ新製品!!

◎特　徴

1. 10円硬貨又はメダル１枚で１ゲーム（コインシュート２個付）
2. ターゲットの選定と投入数で頭脳的なプレー（人気持続）
3. マシン心臓部はトラブルが少なく取替簡単なＩＣ基盤
4. 軽快な電子音付、10円20円切替装置付
5. ペイアウト（当り払い出し）はコントロールボリューム（0～10）でワンタッチ調整可
6. メダルペイアウトの他に記念メダルペイアウト

◎仕　様（共通仕様）

全　高	1.450mm
全　幅	580mm
奥　行	300mm
重　量	45kg
使用電力	75W

〒91－ 8953
〒91－ 9774
〒91－11085
〒91－11723
〒91－14129

※ボーナスゲームに!!

記念メダル　がペイアウトされます。

レジャック株式会社
DEVELOPER OF AMUSEMENT
WHOLESALER OF MACHINERY FOR AMUSEMENT
本社／大阪市淀川区西中島５丁目11番10号（新大阪丸善ビル９Ｆ）
TEL.（06）305－1331（代表）　〒532

ゲーム場紳士録 第5回

高岡ステーションビル ドリームランド

富山県高岡市

オペレーター

日高商会
TEL.（0766）24－3555

人口17万の高岡市。観光地ではないが、日本三大仏の一つが市内にあり、富山湾から能登半島まで一望できる二上山ありの、ちょっとした穴場。海の幸・山の幸にも恵まれ、震災も少ない、かなり豊かな町である。高岡駅のステーションビル３階にゲーム場と事務所を持つ、北陸一の老舗がここにある。

本社にて

高畑吉秀氏の略歴

大正13年１月生。富山県出身。立命館大卒。特攻隊志願兵としてシンガポールで終戦を迎える。戦後、繊維業界に入るが、昭和36年～39年、戦争中の爆風が原因で完全失明。５回の手術の結果、右目だけやや視力回復。39年６月、新製品開発センター日高商会創業。44年６月、㈱日高商会設立。

富山大和百貨店のジャングル冒険列車

（高岡ステーションビル内ドリームランド）

サーカス・カー

十年前、たった二台のゲーム機で仕事を始め、現在北陸から北海道まで大活躍、今や業界トップクラスの正統派オペレーターの㈱日高商会（本社＝高岡市下関町六ー一、高岡ステーションビル三階、☎〇七六六ー二四ー三五五五）。その目ざましい発展ぶりには驚かされるが、それが並々ならぬ努力の成果であることは、同社の信用力、実績が物語っている。

同社自慢のロケーション「富山大和百貨店」屋上には、水を噴きあげる本物そっくりの像、キリンなどの動物や、滝の流れるジャングル冒険列車が走り、ディズニーランドさながらのすばらしさである。屋上遊園地としては最高のものであろう。「目先の収益だけを考えず、本当に楽しいもの喜ばれるものを」と、社長の高畑氏は語る。

北海道、帯広のイトーヨーカ堂の各ゲーム場はじめ、現在二十八のロケーションを運営、そのすべてが完全なアーケードゲーム場。家族いっしょに遊べる、選び抜かれたゲーム機だけが設置されている。なお今後はコンピュータ導入により、さらに立派な管理を進める。

天候の変わりやすい北陸にあって、いつでも安心して遊べる北陸一の大規模な遊園地を作るのが夢だという同氏は、「これが私の天職だ」と、あっさり言ってのけられた。が、それは、二度も死に直面し乗り越えたバイタリティと自信、そして信頼できるスタッフの影の力にガッチリと支えられての言葉である。

コミカルな動きのボール・パーク
爆発的に人気独占
キャプテン・ファンタスティックもいよいよ発売
タイトー

最高におもしろい野球ゲームが登場して話題をさらっている。㈱タイトー（本社＝東京都千代田区平河町二－五－三、☎二六四－八六一一、M・コーガン社長）の新製品「ボール・パーク」が、従来のTVゲームのパターンを、完全に変えてしまった。

これは二人用のゲーム機で、コインを投入しプレイを開始する。守備側は、ピッチャーレバーの方向を変えることによって変化球が投げられるが、フォアボールを二回続けて出すと、ヒットを打たれるまでボールコントロールができなくなる。また中央のツマミを回して外野手を動かし補球するほか、エラー、ダブルプレー、フォアボール、三振などがある。

攻撃側は、バッターボタンを押してボールを打ち、プレイフィールドに表示してあるゾーンに打ち込むと、打者はその塁まで進む。

実際の野球とほとんど同じルールや、豊富なゲーム内容の魅力もさることながら、TV画面にあらわれたプレーヤーのコミカルな動きは傑作中の傑作。チェンジで全員がベンチに走る姿は、爆笑をさそう。ぜひ一台は欲しい機械である。一プレイ（一イニング）が百円で、定価七十七万円。

また発売が待たれていた、米国バリー社の四人用フリッパー「キャプテン・ファンタスティック」も発売されることになった。

映画「トミー」に出演した、ロック界のスーパースター、エルトン・ジョンをテーマにしている。この機械は、バック・グラスが今までにないミラー形式で、たいへんあざやかにイラストが映え、その華やかさは、ゲーム場の雰囲気作りにも一役買いそう。

一プレイ五十円で、定価六十七万円。

ボール・パーク

キャプテン・ファンタスティック

話題のマシン

実写で野球EVR
強烈な「スカイ・ホーク」の迫力

任天堂レジャー

人気を博しているEVRに、新製品「EVRベースボール」、「EVRレース－5」そして大型スクリーンを使った「スカイ・ホーク」など、任天堂レジャーシステム㈱（本社＝東京都千代田区神田須田町一－二十二、☎二五四－一六四七、山内博社長）から次々と新製品が発売された。

「EVRベースボール」は、EVRシステムをさらに高度化した新システムで、二台のEVRプレイヤーとEVRテープを特殊使用し、二十六型カラーテレビの十人用。

外人選手による実戦さながらのプレーが展開し、バッターが打席に入り、ピッチャーが投球するまでに打席結果、アウト、ヒット、ホームランなどを予想し投票する。打席結果が的中するとメダルが払い戻され、ディスペンサーそれぞれに取り付けられたダイヤモンドにランナーが表示される。打席結果が的中するごとにランナーは進み、スリーアウトになるまでの得点数によって、さらにメダルの払い戻しがある。

また満塁の時、ホームランを的中させると配当は二倍、スリーアウト内にヒット、二塁打、三塁打、ホームランをすべて的中させるとサイクルヒットで、メダル十枚が払い出されるなどのボーナス配当があり、二種類の楽しみ方ができる点が斬新。

投票は一種類八枚まで可能で、予備投入は九十九枚まで。十人用が六百万円で十二月発売予定。

「EVRレース－5」は、今までのものを五人用のミニマスゲームタイプにしたもので、スペースをとらず、価格も手頃なのが魅力。

競馬レース、自動車レースに続いて障害レースの入った競馬レースができ、どれでも使用できる。

十二月発売予定で、定価三百十万円。

期待できるガンゲームの「スカイ・ホーク」は、大型スクリーンと十六ミリムービープロジェクターを使用。

急降下で突入してくる戦闘機めがけて機関砲を撃ちまくり、撃墜すれば戦闘機は大音響とともに炸裂し、海中へ墜落する。その強烈な迫力が見もの。

戦闘機の映像カットは十七種類あり、一ゲーム当り十機が登場するので、ゲームのたびに戦闘機が変わり、新鮮さが失なわれず楽しめる。

一ゲーム六十二秒間で百円、八機以上撃墜すると再ゲーム。十一月十日発売、価格も百二十万円と手頃。

スカイ・ホーク

大人から子供まで遊べる ベストドライブ
こまや

変わらぬ人気のドライブゲームに、㈲こまや製作所（本社＝神戸市東灘区魚崎西町四丁目二－三十五、☎〇七八－八一一－三六六一、田中弘社長）から新製品「ベスト・ドライブ」が発売された。

従来のTVドライブゲームと違い、スピードではなくテクニックを競いあうゲーム機で、幼児から大人まで充分に楽しめる。

レーシングサーキットのコースをはずさないようにドライブし、得点を競う遊び方で、一ゲームにコースを三周。コースの途中のポイントを通るごとに得点が一点加算され、五十点以上の得点でレーシングカーのプレートが景品として出る。

一ゲーム三十円から五十円（調節可能）で、定価三十九万円。

ベスト・ドライブ

編隊飛行で高度の空中戦

CPUフリッパーもついに発売

セガ社

セガ・スコードロン

編隊飛行による空中戦をゲーム化した、㈱セガ・エンタープライゼス（本社＝東京都大田区羽田一－二－十二、☎七四二－三一七一、D・ローゼン社長）の新製品「セガ・スコードロン」。

敵の出方にあわせ、一機だけで迎え撃つか、二機、あるいは三機の編隊で対戦するかが、自由に選択できるという、まったく新しい内容を盛り込んでいる。また、戦闘機が雲の中に入ると、操縦がきかなくなったり、編隊飛行時の操縦がむずかしかったりと、かなりの高度の技術を要するだけに、おもしろさも盛りだくさん。

撃ち落とされずに残った戦闘機の数で、スコアーが表示されるが、タイマーランプが消えるか、五機撃ち落とされるとゲームが終了する。急上昇、急降下、旋回はもちろんあらゆる方向に飛行するので、スリリングでスピード感あふれた空中戦が展開できる。

二人でも一人でも遊べるが、二人の場合は、お互いに攻撃しあい、一人の時には敵機が自動的に発進し、ミサイルを発射してくる仕組みなので、どちらでも充分に楽しめる。

ゲーム時間は四十五秒から八十秒（調整可能）で、一ゲーム百円。定価六十四万円。

また同社自慢のマイクロプロセッサ・フリッパーの第二弾「セガ・テンプテーション」が、いよいよ発売された。

第一作目の「ロデオ」は、同社の直営ロケーション用だったので、発売するのは初めてであるが、前作同様に、電子工学技術の最先端を行くマイクロプロセッサを採用することにより、トラブルの発生が大幅に減少し、保守、管理が容易になった点は見逃がせない。

全体のサイズはそのままで、プレイフィールドが約二十パーセント拡大され、ゲーム内容も充実し、そのユニークな電子音響もなかなか好評。一ゲーム五十円で定価五十四万円。

セガ・テンプテーション

話題のマシン

映像とメカの利用で

リアルな大列車襲撃

関西精機製作所

㈱関西精機製作所（本社＝京都市右京区西京極豆田町三、☎〇七五－三一一－九二四五、古川謙三社長）から、中型光線銃射的場「大列車襲撃」が発売され、注目を浴びている。

襲いかかる無法者の群を、ばく進する列車の中から撃退する、迫力ある射的場型のガンゲームで、近景と遠景は映像、その間を走る馬の群と馬車にメカを使用し、両方を巧みに利用することによって、たいへんリアルな動きを出している。

面画はアメリカ西部の荒涼たる風景で、特殊連続撮影フィルムを使い、遠景はゆっくり、近景は速く映写され臨場感を高めている。

一ゲーム百円で二十発撃て、命中すると馬上の人物は落馬、馬車は火を吹く。銃の発射音や命中音、馬のひずめの音、列車の進行音、汽笛などの効果音がステレオ音響で流れる。

また組立式なので、小型で移動や組立が簡単にできる。四人用で定価三百六十万円。

大列車襲撃

期待される

国産ICフリッパー

フットボールとアドバンテージ

三共

㈱三共（本社＝東京都文京区後楽二－四－五、☎八一一－九五二八、伊東芳雄社長）から、一人用フリッパー「アメリカン・フットボール」と「アドバンテージ」が発売されている。

両機とも国産IC使用のフリッパーとして注目され、ユニークなデジタル得点表示と電子音を使用。カラフルなイラストは人目を引きそう。

第一作目の「アメリカン・フットボール」は、ボールがプレイフィールド上部の通路を通るか、中央の四百点ポイントに当るごとに、中央のラッキーコーナーのナンバー（①から④）が点灯し、点滅ランプがついている間に、ボールが八百点ポイントを通過すると八千点加算される。

三万点で再ゲームで、さらに一万点増すごとに再ゲームができる。一プレイ五十円で定価三十八万円。

第二作目の「アドバンテージ」の特徴として、九個のアドバンテージランプがあり、ボールがプレイフィールドのアップスイッチを押すか、得点が九百点から千点になる時、順々に点灯し、点灯している時は得点しやすい。

またスペシャルランプの点灯時に、スペシャルゲートをボールが通過すると再ゲームできる。一プレイ五十円、定価四十二万円。

アメリカンフットボール

アドバンテージ

これがウワサのUFOだよ

なぞの物体
"UFO"をキャッチ
このスリル、この迫力、
このカッコよさで
人気独占!!

❶パネル面のロケットがランプで表示され高速回転します。同時にピーッピーッと連続して電子音が鳴ります。
❷ランプの止った所が的中となり、その数の掛けた倍数がペイアウトします。
❸2～30の掛数は1カ所4枚までで、1ゲームに24枚まで掛けることができます。なお、最高ペイアウトは120枚です。
❹メダルサイズは25セント(24.5㎜)。
❺10円硬貨1枚で1ゲーム（メダル1枚で1ゲーム)。ペイアウトはメダルが出ます。

《仕様》高さ 1,450mm
横幅 580mm
奥行 300mm
重さ 45kg

ベンドジャパン

本　社 〒556 大阪市浪速区水崎町18番地 TEL. 06(643)3857(大代表)

沖縄支店 沖縄ベンドジャパン
〒901-22 沖縄県宜野湾市字伊佐44 ☎09889(7)4631
東日本支店 千葉エンタープライズ
〒276 千葉県八千代市八千代台西5-1-4 ☎0474(85)3237